



5つの集客方法を  
学ぶ

—22日目—



# 集客動線は複数持つこと

今日は5つの集客動線についてお伝えしますが、常にお客様の入り口は複数準備しておきましょう。

そして無料集客だけではなく有料集客も使いながらスピードアップすることをお勧めします。

優良集客とは「広告」を使って集客をすることです。



お友だち登録した人＝リスト

リストを沢山集めておくことで売上を最大化することができるようになりますとともに、あなたが伝えたいことを伝えたいタイミングで届けることができるようになります。

ここでなぜメルマガではなくLINEなのか？ということです。

簡単に言えば、SNSの普及で人々は文章を読まなくなったからです。

LINEの方が届きやすい媒体であることが最大の理由になります。

せっかく配信している内容も見てもらえなかったら意味がないので、LINEは必ず導入するようにしましょう。

オススメ度

## ▲ 集客1 Instagram ★★★★★



スポーツ集客と相性の良いのがInstagramです。ターゲットの年齢や属性にもよりますが、文章を読む習慣がなくなっていますので写真や動画で訴求できるSNS、そしてスポーツは動きのあるものと相性が良い傾向にあります。週4回以上の投稿を継続していきましょう。広告を使うことでよりターゲットにリーチすることができます。

オススメ度

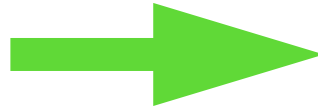
## ▲ 集客2 Facebook ★★★★★



最近ではFacebookを使っていない人も多いですが、実は広告機能がとても優秀な媒体でもあります。そしてFacebookを見ている人は比較的精読率が高めなのも特徴です。こちらで広告を出稿することで、同時にInstagramやmessengerでも広告が配信されるようになります。1日100円から出稿することができますので、最初に広告に取り組む場合はFacebookから始めることを推奨します。ターゲットをしっかりと設定することで、集客スピードが圧倒的に速くなりますのでぜひ取り組んでみてください。

オススメ度

## ▲ 集客3 Twitter



SNSの中で最も情報の拡散性が高いのがTwitterです。

秘匿性も高いのでママさん層には抵抗のある方も多いため、あなたのターゲットに合わせて使いましょう。Twitterからの成約率は比較的低い傾向にありますが、こちらでも広告を使うことでよりターゲットに配信することが可能になります。拡散性の高さを上手に利用していくことでLINEへ誘導することができます。

4回以上の投稿を継続していきましょう。

広告を使うことでよりターゲットにリーチすることができます。

また、Twitterは競合やターゲットの悩みをリサーチする際にも活用できます。先に述べたように、秘匿性の高い媒体でもありますので、本音を吐いているツイートが多いです。

そういった声を拾っていくのも大切なリサーチの一つですね。

わずか140文字で伝えることは難易度が高いですが、拡散スピードに期待するのであればTwitterはオススメです。

オススメ度

## ▲ 集客4 ポスター戦略



最近でも見かけるポスター集客ですが、ここで大事なことを1つお伝えしますね。お問い合わせは全てLINE登録に一本化することです。その場でQRコードを読み取って友だち登録をしてもらうことに意味があります。そして「登録することで何か良いことがある」ここをしっかりとロイキする必要があります。

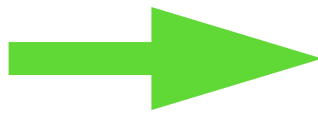
例えば、登録して体験申込をしてくれた人には〇〇プレゼント。  
〇〇な特典が。

広告集客よりも簡単でハードルが低いのですが、登録してもらうという目的を忘れてはいけません。

オススメ度



## ▲ 集客5 チラシ戦略



ポスターと同じで、LINE登録へ誘導することが必須です。

ただ1つ異なるのが、お客様から近寄ってくる形ではなくこちらからチラシを配りに行く形なので、成約率は低いです。

印刷からポスティングまで委託しても10円もかからずに配布できますが、費用対効果を考えて使うようにしましょう。

こちらも同様にLINE登録をするメリットをしっかりと伝えることが大事です。